

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



偉俊集團控股有限公司*

Wai Chun Group Holdings Limited

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：1013)

關於成立控股平台公司及訂立合作協議之 補充公告

茲提述偉俊集團控股有限公司(「本公司」，連同其附屬公司統稱為「本集團」)日期為二零二六年四月十三日之公告，內容有關本公司與Xavvi US Inc(「乙方」或「交易對手」)簽署《平台公司合作協議》(「該公告」)。除另有界定外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

本公司董事(「董事」)會(「董事會」)謹此提供有關平台公司及該協議之補充資料如下：

一、有關交易對手之資料

1. 交易對手在互聯網創作者及流量變現業務方面之歷史、業務規模、財務表現及經驗

乙方為一家專注於人工智能(AI)驅動及創作者經濟的互聯網科技營運商。於本公告日期，乙方的互聯網創作者及流量變現業務屬於新興業務，雖然尚未有實質的過往歷史營運數據或財務表現紀錄，然而發展潛力及爆發力巨大。

乙方創始人Wu Yuan Shih(下稱「吳先生」)擁有**40年**的互聯網技術開發、電子商務營運及供應鏈管理經驗，精通AI、區塊鏈及大數據。本公司將與乙方共同打造**超過3萬名**全球網紅矩陣，覆蓋明星、藝人、歌手、體育明星、網絡紅人、超模(現已與世界超級模特大賽達成合作意向)等。

2. 過往類似協議

經作出一切合理查詢後，乙方過往並未與其他第三方訂立與本協議結構類似之平台聯營協議，本次與本公司之合作為乙方首次將其網紅矩陣及AI技術資源與上市平台進行深度綁定之重大戰略合作。

3. 最終實益擁有人及其獨立性

乙方之最終實益擁有人為吳先生。經作出一切合理查詢後，乙方及其最終實益擁有人均為獨立於本公司及其關連人士(定義見《上市規則》)之第三方。

4. 結識過程

本公司管理層透過日常商業網絡及行業交流結識吳先生。本公司一直積極尋求業務轉型及新的利潤增長點，經多次磋商、對乙方網紅資源進行考察，並考慮到乙方業務的巨大潛力後，雙方達成本次合作。

二、平台公司之業務發展

5. 業務模式及發展戰略

平台公司將採用「一星一店」之核心商業模式，即為每位簽約網紅建立獨立的數字品牌店鋪。

- **實施計劃**：透過F2C(工廠直達消費者)模式，跨越傳統中間環節，為全球品牌提供代言及直播電商服務；同時利用AI技術提升內容生產效率，並探索將品牌數據資產化。
- **收入來源**：主要來自商品交易總額(GMV)之分成。平台公司將統一收款並與供應商及網紅進行結算，預期可獲取約40%的高額毛利潤空間。

- **目標客戶：**B2C端主要面向18至35歲之全球年輕消費群體；B2B端主要面向尋求拓展海外市場的製造企業及品牌商。
- **競爭優勢：**依託網紅自有流量降低營銷獲客成本；結合AI工具實現自動化營運；以及具備直接對接工廠的供應鏈優勢。

6. 雙方權利與責任

本公司(持有60%股權)將依託上市平台優勢，負責提供資本市場資源支持、企業管治及財務合規監督；乙方(持有40%股權)將全面負責平台公司的日常營運、全球業務拓展、AI系統開發及網紅團隊管理。

7. 儲備項目及合約詳情

平台公司目前之儲備項目主要包括：

- **現有網紅合約：**標準合作週期為3至5年。合約包含基於銷售表現的階梯式GMV分成條款。平台公司目標未來四年打造超過3萬名全球網紅矩陣，覆蓋明星、藝人、歌手、體育明星、網絡紅人、超模等，預計四年累計可為平台公司創造約44億美元之利潤。
- **品牌孵化及上市計劃：**計劃孵化10個獨立網紅品牌，並推動其於美國納斯達克(NASDAQ)作首次公開發售(IPO)上市。平台公司將持有該等品牌30%之股權，預期單一上市品牌之估值可達20億美元以上，預計四年累計可為平台公司創造約60億美元之品牌價值。
- **技術開發項目：**計劃於2026年上半年開發AI智能體自動化系統及AI網紅商城。

8. 獨家協議與權利義務更替(Novation)

為保障平台公司利益，網紅合作協議均包含排他性條款(限定於電商銷售領域)。由於現有協議乃由乙方(及／或吳先生之控股實體)簽署，雙方已制定三階段更替計劃：

- **第一階段(2026年第二至第三季度)：**簽署權利義務承繼協議，並取得創作者書面同意；
- **第二階段(2026年第三至第四季度)：**平台公司作為共同合同方介入過渡；
- **第三階段(2027年第一季度)：**平台公司成為唯一合同主體，乙方轉為技術支持角色。

9. 資本承諾與融資

本集團將根據平台公司的實際業務進度及項目預算(如上述品牌孵化及系統開發)分階段注入資金。相關資金需求預計將透過本集團之內部資源，或在適當時機通過資本市場融資(如配售新股、引入戰略投資者等方式)籌集資金。

三、管理與決策機制

10. 董事委任

本公司將提名三名具備財務管理、企業管治及互聯網投資經驗之人士出任平台公司董事(具體人選正在落實中，將於適當時候公佈)。乙方將提名兩名具備電商及技術背景之人士出任平台公司董事。

11. 決策機制

平台公司之董事會將以過半數票決制作出日常決策。針對重大財務及投資決策，須經董事會(包括本公司提名之董事)審議，並須嚴格遵守本公司作為上市公司的內部控制政策及《上市規則》之相關審批及披露要求。

四、會計處理

12. 財務報表綜合入賬

由於本公司將持有平台公司60%之股權，並於其董事會佔多數席位，擁有對平台公司之實際控制權。因此，平台公司將入賬列為本公司之附屬公司，其財務業績、資產及負債將綜合併入本集團之綜合財務報表。

五、業績承諾之基準與評估

13. 利潤分配機制

平台公司將於每個財政年度結束後進行獨立審計。可分配淨利潤將根據雙方持股比例(60%:40%)或雙方另行協定的股息政策，以現金股息形式分發予股東。

14. 業績承諾之釐定基準

乙方承諾三年累計分配淨利潤不低於14億美元，乃基於以下基準釐定：

- **市場規模：**參考獨立市場研究機構對全球創作者經濟市場規模之增長預測；
- **業務預測：**基於乙方現有的網紅矩陣基礎及行業平均轉化率，預期至2029年簽約網紅規模將逐步擴大至超過3萬人的全球網紅矩陣，並實現約53億美元的GMV規模；
- **利潤率：**基於F2C模式下省去中間商環節及零廣告成本之特性，管理層預期平台可維持40%的高額毛利率水平。

15. 管理層之盡職調查與可行性評估

本公司管理層已對乙方進行初步盡職調查，包括：(i)透過第三方數據工具核實主要簽約網紅之粉絲數量；及(ii)進行財務模型壓力測試。管理層認為，儘管乙方目前缺乏歷史財務數據，但在其AI技術賦能及全球電商市場擴張的背景下，該業績承諾具備商業上的合理性及潛在可實現性。

16. 未達標之追索權

本協議已設立嚴格之激勵與約束機制。若乙方未能達成上述業績承諾，本公司將**無任何義務**向乙方或其指定的合資格僱員授出佔本公司總股本10%之購股權。除上述不予授出購股權外，協議暫未訂明其他現金補償條款，此舉旨在透過股權激勵深度綁定雙方利益，而非構成乙方的絕對債務擔保。

六、購股權之授出

17. 擬定承授人

若業績承諾達成，購股權之擬定承授人將為乙方或其指定之對平台公司業績有重大貢獻之合資格核心僱員。

18. 遵守《上市規則》

本公司將嚴格遵守《上市規則》第17章(涉及股份計劃)之規定。由於擬授出之購股權佔本公司總股本之10%，本公司將於適當時候召開股東特別大會，尋求股東之特別授權以採納相關計劃或授出購股權，並將刊發通函披露詳情。

後續披露

因應新業務對本集團規模之重要性，董事會將遵照《上市規則》附錄D2之規定，於未來的中期報告及年度報告之「管理層討論與分析」章節中，披露平台公司之業務進展及財務表現，以確保股東及投資者充分知情。

股東及潛在投資者於買賣本公司股份時，務請審慎行事。

承董事會命
偉俊集團控股有限公司
主席
林家俊

香港，二零二六年四月十五日

於本公告日期，董事會成員包括一名執行董事林家俊先生(主席兼行政總裁)以及三名獨立非執行董事黃保強先生、王子牛先生及許慧齡女士。